

Themenspezial

AINÖDER



Andreas Ainöder bei einer Beratung im Rahmen der Unternehmersprechstunde.

Foto: Istvan Pinter

Im Dialog zur Lösung

Für unternehmerische Probleme gibt es jenseits der klassischen Unternehmensberatung kaum Anlaufstellen. Die Unternehmersprechstunde schließt diese Lücke.

Von Stephanie Burger

REGENSBURG. Ob es sich um die Delle im Auto, die Steuererklärung oder Rückenschmerzen handelt – bei vielen Problemen liegt es auf der Hand, wohin man sich wenden muss, um Hilfe zu bekommen. Schwieriger wird es, einen Ansprechpartner zu finden, wenn es um unternehmerische Fragen geht, insbesondere um solche, für die eine Unternehmensberatung überdimensioniert erscheint. Genau an dieser Stelle setzt die Idee der Unternehmersprechstunde an. Sie ist ein flexibel einsetzbares Angebot für Unternehmer, Führungskräfte und Arbeitnehmer, sich zu konkreten Themen beraten zu lassen. Die Beratung findet in der Regel im eigens dafür eingerichteten „Sprechzimmer“ bei der Ainöder GmbH in der TechBase statt, gebucht werden kann der Termin telefonisch oder per E-Mail – und in Kürze auch über eine Onlineplattform.

Wie kann ich die Kommunikation im Team verbessern? Welcher Digitalisierungsschritt ist als Nächstes dran? Welche Verhandlungstaktik ist bei der anstehenden Unternehmensübergabe erfolgversprechend? Fragen wie diese werden an Andreas Ainöder, den Geschäftsführer der Ainöder GmbH, in der Unternehmersprechstunde herangetragen. „Grundsätzlich kann jedes unternehmerische Thema Gegenstand der Beratung sein. Im Gespräch fungiere ich weniger als Coach, sondern vielmehr als Sparringspartner“, sagt Ainöder. Ob es um eine konkrete Entscheidung geht, die ansteht, oder um die künftige strategische Ausrichtung des Unternehmens – in Situationen wie diesen brauche es einen neutralen Fachmann, der einerseits professionellen Abstand zum Thema hat, andererseits aber einen ähnlichen Erfahrungshorizont wie sein Gegenüber mitbringt.

Gewohntes hinterfragen

Seine eigene Biografie ist es auch, die Andreas Ainöder den Impuls gab, die Unternehmersprechstunde ins Leben zu rufen. Sie hat deshalb im Portfolio seines Consultingunter-

nehmens einen ganz besonderen Stellenwert. „Mein Herzensprojekt und der eigentliche Grund dafür, dass ich den Schritt in die Selbstständigkeit gegangen bin“, betont er.

Hinterfragen, Querdenken und Probleme lösen – dieser Dreiklang zieht sich wie ein roter Faden durch das berufliche Leben des 40-jährigen Ingenieurs, der bis 2017 das Kompetenzzentrum für Elektronik-Innovation der BSH Bosch und Siemens Hausgeräte in Regensburg leitete. „Innovationen zu generieren, bedeutet in gewisser Weise, Regeln zu brechen und Gewohntes auf den Kopf zu stellen. So zu denken, war immer schon Teil meiner Persönlichkeit und hat sich durch meine berufliche Tätigkeit noch verstärkt.“ Diese spezielle Kompetenz sowie ein technologischer Background und ein großes Netzwerk sind die Basis der Unternehmersprechstunde.

Flexibles Angebot

Der Beratungsumfang unterscheidet sich je nach Fall und Thema. So kann eine ganz konkrete Frage, wie zum Beispiel zur Gestaltung eines Vertrages, oft in ein bis zwei Stunden geklärt werden. Die Dienstleistung kann sich aber auch über einen längeren Zeitraum erstrecken, in dem sich Beratungstermine mit Phasen der Nacharbeit durch den Klienten abwechseln. „Gemeinsam mit einem Gründer habe ich beispielsweise in der Unternehmersprechstunde Strategie, Firmenphilosophie und Marketingkonzept entwickelt. Im Gespräch hat der Gründer immer wieder Impulse zur Weiterarbeit an seinem Thema bekommen.“

Die Sprechstunde kann ohne größeren Vorlauf oder Vorbereitung gebucht werden. Beim Erstgespräch wird ein Beratungsvertrag geschlossen, der eine Geheimhaltungsklausel beinhaltet. In vertraulicher Atmosphäre geht es dann in medias res. Selbstverständlich stehen für schnelle Recherchen und das Entwerfen und Visualisieren von Plänen und Skizzen modernste Methoden der Digitalisierung zur Verfügung, vom Tablet bis hin zur Business-Intelligence-Datenbank. Via Video- oder Onlinekonferenz ist übr-

gens auch eine Fernberatung möglich. Diese Beratungsform erlaubt es, akute Themen zu besprechen, auch wenn der Mandant mal weiter weg sitzt oder sich die An- und Rückfahrt ersparen möchte. So habe er beispielsweise einen Kunden in China beraten, der dort mit seinem Lieferanten nicht klarkam, verrät Ainöder. „Hier galt es, zu reflektieren, welche gesellschaftlichen Werte zentral sind und wie man diese in seiner Kommunikation berücksichtigen kann. In China, wie in vielen anderen asiatischen Ländern auch, zählt zum Beispiel der Wert Hilfsbereitschaft mehr als alle anderen. Ich habe meinen Kunden dabei unterstützt, zunächst unterschiedliche Kommunikationsformen zu verstehen und dann eine Strategie entwickelt, um Kommunikations-Brücken zu bauen“, sagt Ainöder.

Konzentration auf ein Thema

Das Erfolgsgeheimnis der Unternehmersprechstunde liegt auch in der bewussten Konzentration auf ein Thema – losgelöst vom betrieblichen Alltag. „Der erste Schritt zum Erfolg liegt in der Entscheidung, sich den Termin zu leisten. Denn damit beginnt man, sich intensiv mit seinem Problem oder Thema auseinanderzusetzen.“ Die Sprechstunde bietet die Möglichkeit, sich für einen kurzen Zeitraum aus der eigenen Erfahrungswelt zu lösen. Die Qualität der Sprechstunde hat jedoch auch mit dem anderen Geschäftsfeld der Ainöder GmbH, dem Consulting, zu tun. „Ich brauche Projekterfahrung, um ein guter Sparringspartner sein zu können. Beide Angebote befruchten sich gegenseitig.“

Das Consulting erlaube Einblicke in die verschiedensten Branchen und Arten von Unternehmen. Dieser Erfahrungsschatz wird in der Unternehmersprechstunde fruchtbar gemacht. „Außerdem verwende ich einen großen Teil meiner Zeit, um Fachliteratur zu rezipieren und Kongresse zu besuchen. Ich sehe mich als eine Art Wissenskatalysator, der im richtigen Augenblick die richtigen Fragen stellt – Fragen, die Klienten dabei unterstützen, ihr eigenes Lösungspotenzial zu aktivieren.“

INTERVIEW

Gespräch mit Andreas Ainöder, Geschäftsführer der Ainöder GmbH

„Frag doch mal den Ainöder“

Herr Ainöder, inwiefern unterscheidet sich Ihre Unternehmersprechstunde von einem klassischen Consulting?

Andreas Ainöder: Der Beratungsansatz ist ein anderer. Im Consulting steigen wir tiefer ein. Der Auftrag beginnt in der Regel mit einer intensiven Analyse beim Kunden vor Ort. Je nach Projekt beleuchten wir unterschiedliche Funktionsbereiche des Unternehmens, von der Produktion über Vertrieb und Marketing bis zum Controlling. Auf Basis der Analyse erhält der Kunde einen Empfehlungskatalog, in dem wir konkrete Optimierungsmöglichkeiten vorschlagen und ihn auf Wunsch bei der folgenden Umsetzung begleiten. Die Unternehmersprechstunde hingegen ist ein Format für die vielen Themen aus dem Unternehmer- und Berufsalltag, die begrenzter, vielleicht auch „kleiner“ sind, für die man aber ein kompetentes Gegenüber benötigt, um gemeinsam Lösungsansätze zu finden. Während wir beim Consulting zum Kunden kommen, findet die Sprechstunde außerdem bei uns in der TechBase statt.

Wie groß ist der Aufwand, eine Unternehmersprechstunde in Anspruch zu nehmen?

Im Gegensatz zum klassischen Consulting sehr gering. Das Angebot ist extrem niedrigschwellig und die Investition überschaubar. Kunden können auch nur eine einzige Stunde buchen, was manchmal auch ausreicht. Was sich als sehr beliebt und sinnvoll herausgestellt hat, ist, sich regelmäßig eine Stunde zu leisten, so eine Art „Supervision“. Dadurch hat man die Möglichkeit, seine Themen aus einer anderen Perspektive zu sehen und sie kritisch zu reflektieren.

Welche Vorteile hat Ihr Beratungsformat gegenüber anderen Angeboten der Gründer- und Unternehmerberatung?

Nachdem ich als Gründer selbst viele Angebote in Anspruch genommen habe, war meine Erkenntnis, dass die Institutionen nur in ganz bestimmten Themen – und in diesen auch sehr gut – beraten können, beispielsweise wenn es darum geht, einen Businessplan zu entwickeln. Aber für viele Themen gibt es keine professionellen Ansprechpartner, die zudem auch noch aus der Praxis kommen. Diese Lücke möchte ich mit der Unternehmersprechstunde schließen. Aber die Sprechstunde kann auch der Einstieg in ein größeres Projekt sein. In diesem Fall habe ich den Vorteil, dass ich meinen Berater schon im Rahmen der Unternehmersprechstunde kennenlernen kann.

Mit welchen Problemen kommen insbesondere Gründer in die Sprechstunde?

Das sind ganz oft Probleme, die mit einem – aus meiner Sicht – falschen Start-up-Verständnis zu tun haben. Hierzulande herrscht immer noch der Glaube vor, dass eine gute Idee für eine Unternehmensgründung ausreicht. Das ist vielleicht in fünf von 1000 Gründungen der Fall. In der Regel geht es jedoch nicht, ohne sich praktisches Wissen von außen zu holen. Sehr oft



“

„Wenn mir ein Gründer sagt, er arbeite 80 Stunden in der Woche, dann ist das oft ein Indiz dafür, dass etwas nicht richtig läuft.“

Andreas Ainöder

haben Gründer zum Beispiel Probleme mit der Effizienz. Wenn mir ein Gründer sagt, er arbeite 80 Stunden in der Woche, dann ist das oft ein Indiz dafür, dass etwas nicht richtig läuft. Mein Ziel ist es dann, mit dem Gründer zu erarbeiten, wie und was er delegieren kann, um seine Zeit so wertschöpfend wie möglich einsetzen zu können.

Welche Vision verfolgen Sie langfristig mit dem Angebot der Unternehmersprechstunde?

2019 möchte ich der Unternehmersprechstunde oberste Priorität einräumen, sie ausbauen und bekannter machen. Meine Vision ist es, eine Plattform zu schaffen, die in der regionalen und vielleicht sogar überregionalen Wirtschaft dafür bekannt ist, schnelle, kompetente und flexible Hilfe im Unternehmensalltag zu bieten. „Frag doch mal den Ainöder“ soll zu einem geflügelten Satz werden.

Interview: Stephanie Burger
Foto: Oliver Jäckel

KONTAKT

Ainöder GmbH
Franz-Mayer-Straße 1 c/o TechBase
93053 Regensburg
Telefon: +49 (0) 941 / 599531-01
ainoeder@ainoeder.de
www.ainoeder.de

